

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/glava-diploma/366257>

**Тип работы:** Глава диплома

**Предмет:** Экономика

## СОДЕРЖАНИЕ

2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАО «ВТБ Банк»	3
2.1 Краткая характеристика ПАО «ВТБ Банк»	3
2.2 Финансовый анализ ПАО «ВТБ Банк»	12
2.3 Анализ эффективности автокредитования в ПАО «ВТБ Банк»	19
2.4 Проблемы и перспективы развития автокредитования	34
2.5 Оценка эффективности автокредитования в АО «ВТБ Банк»	40
ПРИЛОЖЕНИЯ	43

## 2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАО «ВТБ Банк»

### 2.1 Краткая характеристика ПАО «ВТБ Банк»

ВТБ банк крупнейший универсальный финансовый институт России, который предоставляет банковские, финансовые, инвестиционные продукты и услуги корпоративным и частным клиентам, финансовым институтам, инвесторам.

Банк работает с клиентами из следующих отраслей:

- газовая,
- нефтяная,
- атомная,
- химическая,
- нефтехимическая,
- черная,
- цветная металлургия,
- электроэнергетика,
- машиностроение
- металлообработка,
- транспорт,
- строительство,
- связь,
- агропромышленный комплекс,
- торговля.

Розничному бизнесу банк предлагает:

- кредитные программы,
- депозитные продукты,
- ипотеку,
- расчетные операции,
- банковские карты и др.

ВТБ банк имеет сильные рыночные позиции среди российских банков по выпуску корпоративных облигаций, управлению активами, частному банковскому обслуживанию, корпоративному финансированию.

Основные направления работы банка:

1. Корпоративный бизнес: предоставление различных банковских услуг, выстраивание взаимоотношений с крупными клиентами, рост кредитного портфеля.
2. Розничный бизнес: привлечение большего количества розничных клиентов, поддержание стабильно высокого качества обслуживания, максимизация продаж.
3. Инвестиционный бизнес: инвестиционные продукты предлагаются под нужды клиентов, развитие

консультационных услуг, поддержание инвестиций.

4. Региональная сеть: расширение региональной сети присутствия банков в крупных регионах страны, оптимизация организационной структуры и системы управления.  
Организационная структура банка представлена на рисунке 1.

Рисунок 1 – Оргструктура банка

В соответствии с данной организационной структурой главными руководящими органами банка являются Общее собрание акционеров, Совет директоров и Правление банка, которые формируют общую политику и стратегию развития кредитной организации.

Отдел кредитования занимается вопросами организации процессов кредитования физических и юридических лиц.

Отдел маркетинга формирует маркетинговую стратегию банка в области поведения предоставляемых банковских продуктов по потребителям.

Отдел инвестиций и ценных бумаг участвует в проведении инвестиционной политики банка «ВТБ».

Бухгалтерия занимается составлением бухгалтерской финансовой отчетности.

Отдел депозитных и кассовых операций организует работу банка по депозитной политике, размещению средств клиентов.

Отдел внешнеэкономических операций реализует и поддерживает связи с иностранными партнерами банка.

В своей деятельности Банк руководствуется стратегией собственного развития.

Основными направлениями деятельности Банка стали:

- увеличение кредитования населения в различных сегментах через собственный клиентский центр, отделения почтовой связи, магазины и стойки продаж;
- рост привлекаемых средств населения на депозиты и сберегательные счета;
- осуществление запуска и развития сетей продаж;
- реализация запуска зарплатных проектов и привлечения пенсионеров в банк;
- увеличение продаж за счет дистанционных каналов банковского обслуживания;
- оптимизация клиентской базы;
- формирование способов самообслуживания;
- создание IT-технологий, систем, продуктов в продажах и управлении рисками;
- поддержание принципа открытости и прозрачности ведущего бизнеса, предложение разных услуг.

В августе 2016 года Наблюдательный совет Банка утвердил стратегию развития до конца 2023 года. Она предполагает постепенное понижение операционных издержек путем масштабирования моделей доступного розничного обслуживания клиентов и широкого применения цифровых каналов продаж. Банк будет использовать активную региональную политику по отношению к физическим лицам.

Согласно Стратегии к 2023 году Банк станет лидером по числу точек в Российской Федерации – запланировано открытие более 26 тысяч точек по всей России, также в труднодоступных регионах. Большинство точек сети (более 90 %) будут иметь небольшие форматы.

В целях реализации Стратегии продуктовые ряды банка заменяются на простые продукты и сервисы массовых клиентов: депозиты и сберегательные счета, кредиты, карты, интернет - банкинг, виртуальные карты и т.д.; продукты с низкими рисками: кредитование клиентов с транзакционной историей; комиссионный продукт: перевод пенсий в НПФ, предоставление юридических услуг и др.

Таким образом, деятельность Банка будет в будущем ориентирована на максимальное качество банковского обслуживания клиентов. В рамках выработанной стратегии развития разрабатывается и совершенствуется линейка продуктов и услуг для физических лиц, преимуществом которой является выгодное условие по кредитованию, высокому качеству клиентского обслуживания, техническим возможностям банкинга и индивидуальному подходу к заемщику.

Для банка «ВТБ» в существующей модели бизнеса характерен низкий риск, поскольку банк является конкурентоспособным на рынке, но и низкая устойчивость, поскольку внутренние и внешние факторы оказывают влияние на его деятельность.

К внешним факторам можно отнести неустойчивую экономическую ситуацию в стране, санкции.

К внутренним факторам можно отнести качество сервиса в банке.

Банк «ВТБ» активно применяет процессный подход, что позволяет сделать его бизнес-модель более конкурентоспособной.

Такой подход к построению бизнес-модели может обеспечить следующее:

- сокращение времени совершения операций,
- сокращение издержек,
- оптимизация операций,
- стандартизация бизнес-процессов,
- повышение эффективности работы персонала,
- повышение качества банковских услуг,
- прогноз получаемых банком результатов.

Периодический пересмотр карты осуществляемых бизнес-процессов и оценка их актуальности дает банку возможности устранить все имеющиеся недостатки и совершенствовать свою модель бизнеса, оптимизируя потребление ресурсов, снижая затраты.

Для обеспечения своей деятельности банк постоянно поддерживает и увеличивает ресурсную базу.

Рисунок 2 - Динамика собственных средств банка, тыс. руб. в 2020-2022 гг.

В 2022 году коэффициент достаточности собственного капитала банка, составил 13,4%.

Структура собственных средств банка представлена на Рисунке. В нее входят средства акционеров банка (38%) и нераспределенная прибыль (30%), эмиссионный доход от ценных бумаг (22%).

Рисунок 3 - Структура собственных средств банка на 2022 г.

В структуре собственных средств банка в 2022 году нераспределенная прибыль выросла на +17 млрд. руб., собственные средства акционеров на +126 млрд. руб.

Собственные средства банка выросли в целом за счет увеличения нераспределенной прибыли, привлечения ресурсов корпоративных клиентов и физических лиц.

В целом, можно говорить о том, что ресурсная база банка хорошо сформирована, что позволяет ему добиваться хороших результатов на банковском рынке.

В бизнес-модели банка могут добавиться:

- улучшение бизнес-планирования путем внедрения удобного процесса согласования, предзаполнения данных клиента,
- улучшение планирования активностей путем централизованной постановки задач,

-

*Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/glava-diploma/366257>*